

## モバイルターミナル事業説明会における質疑応答

### 質問者 A

Q 2010年に1000万台の出荷を目指すとのことですが、その時点での市場規模はどの程度を想定していますか。また、1000万台のうちパートナー経由での販売はどの程度を見込んでいますか。

A その時点での市場規模は、既存の携帯電話機市場は減少を見込んでいますが、スマートフォンのような新規領域も含めると5000万台程度と予想しています。そのうちNECはシェア20%程度となる1000万台を目標としています。また、パートナー経由での販売については数%程度と考えています。

Q iPhoneについて、NECはどのように見えていますか。

A iPhoneについては、ビジネスモデル、及び大画面を搭載してAV機能が充実している点がこれまでの携帯電話と異なっています。優れたAV機能を搭載している反面、携帯電話のライフラインとも言えるバッテリーの持続性についてはやや弱い面もあり、当面は既存の携帯電話機市場と住み分けると考えています。

Q NECもタッチパネル式の端末を発売する予定はありますか。

A 現在、検討しています。

Q 携帯電話機のソフトウェア開発者数は何名程度ですか。また、今後は増員する計画ですか。

A 製品ごとの開発者数については公表していませんのでご容赦下さい。

A 開発費については、今年度は機種数を前年比で倍増させるのに対して、効率化を進めることで約20%の増加に留まる見込みです。また、LTEに向けたプラットフォーム開発の大部分は今年度で終わる見込みであることや、ハードウェアも含めた効率化を今後も推進するため、開発者のリソースは現状で充足されていると考えています。

Q ソフトウェア開発の外注比率を教えてください。

A グループ会社以外への発注率は30～40%程度です。年々高機能化するソフトウェア開発において高い品質を維持するために、現状の水準が適正だと考えています。

Q LTE端末用に、自社製のチップセットを開発する予定ですか。

A 現在、3G端末には自社開発のチップを採用しており、LTE端末についてもこれをベースとした製品の開発を開始しています。自社開発のチップは競合製品に比べて優位性があると考えており、積極的に他社へも採用を働きかけています。ただし、LTE向けのチップについては他社も様々な製品を開発しているため、市場動向に応じて最適なものを活用していく方針です。

Q 携帯電話のOSはLinuxを採用していますか。

A 現在はLinuxを採用しています。今後も基本的にはLinuxを利用する方針ですが、市場動向に応じて最適なものを活用していく方針です。

Q WiMAXは携帯電話にも搭載されていくと考えていますか。

A 現時点ではキャリアのサービス開始も未定であり、当社の計画も具体的には決まっていません。ただし、サービス開始に備えて準備をしておきたいとは考えています。

## **質問者 B**

Q 今年度1Qの出荷台数見込み160万台には、ソフトバンクモバイル向けも入っていますか。

A 基本的にはドコモ向けとODMで実現することを想定していますが、ソフトバンク向けが含まれることも考えられます。

Q 今年度に入って発表した新製品のうち、どの機種にマスターソフトウェアが採用されているのですか。

A マスターソフトウェアは現在開発中であり、今年度下期に発表予定の機種から搭載される予定です。

Q 2010年以降、海外向け事業の再開についてはどのように考えていますか。

A 現在は、1000万台の出荷目標達成に向けて国内事業に集中しています。2011年以降にはLTEが世界的に普及することが見込まれており、またLTE向けに当社のプラットフォームが確立されることも考慮すると、海外事業の検討はその後になると考えられます。

## 質問者 C

Q グーグルのプラットフォーム「アンドロイド」について、NECはどのような対応をしていますか。また、NECの事業に対する影響はどのように見えていますか。

A アンドロイドが将来、世界の主流となる可能性はあるため、技術的な面では様々な分析や検討をしています。また、アンドロイドによって携帯電話のビジネスモデルが変化した場合、端末メーカーとしてどのように差異化を図っていくかが重要だと考えています。

Q アンドロイドによって、NECの携帯電話事業が単純なアセンブリ事業になってしまうことに脅威を感じているのですか。

A 技術ベースを持たない事業者が携帯電話事業に参入できるようになるため、そのようなリスクが高くなるかも知れません。そうした場合に備えて、当社がどの部分で付加価値を生み出せるかを検討していきます。ただし、今後はOSではなくより上位のアプリケーション領域に付加価値が移っていくため、そこでNECの強みが活かせるよう準備する必要があると考えています。

Q iPhoneやPRADA携帯が発売されますが、2010年度の国内市場では海外ベンダの比率はどのようになっていると見えていますか。

A 日本の端末市場は海外市場とは異なり、高度なネットワークサービスを実現する端末が必要です。また、日本の消費者には独自の感性があるため、中期的に海外ベンダが主流になることはないと考えています。しかし、海外ベンダには価格競争力があるため、楽観視はしていません。

## 質問者 D

Q 2010年の出荷台数目標は今期の計画に比べて5割近く増えることになりませんが、その時点で研究開発費はどの程度増える見通しですか。

A 2010年の出荷金額は、単価下落の影響などで今期に比べて2割弱の増加を見込んでいます。そのため、開発費についても効率化を推進し、2割弱の増加に抑えていく必要があると考えています。

Q ドコモ向けとソフトバンク向けで共通化できる部分はどの程度ありますか。

A 08年度中に開発予定のマスターソフトウェアを活用することで、アプリケーションを除く部分については概ね共通化できると考えています。

Q 出荷台数が1000万台に増加した際、マスターソフトウェアの数はどの程度増加しますか。また、その時点で開発費は20%の増加を見込んでいるとのことですが、マスターソフトウェアの増加と開発費の増加はどのような関係にあるのですか。

A マスターソフトウェアの数は、大きく増えないと考えています。また、開発費には、将来に向けたユーザインターフェースなどを先行開発するための費用も含まれています。そのため、出荷の増加と利益の増加がそのまま結びついてはいませんが、2010年以降を睨んで先行開発をすることが重要だと認識しています。

Q NECが定義する「新領域」や「スマートフォン」とはどのような製品ですか。

A 厳密には定義していませんが、たとえば、当社が開発したホームサーバ「Lui」の機能を利用するために様々な変更を加えた端末や、機能を特化したカスタマイズ型端末、常に身につけることを想定したウェアラブル型の端末など、現在の「携帯電話機」の範疇におさまらない様々なものを考えています。

Q NECの携帯電話事業はかつて国内で1000万台規模でしたが、それがなぜ500万台の規模にまで減少したと考えていますか。また、そのような中でどのようにして今後の計画が達成できると考えているのですか。

A 過去の出荷減少については、ドコモ向けの製品について多様化するユーザのニーズに対応しきれなかったことが主な要因だと考えています。そのような弱点を強化したことで、最近では当社製品のデザインなどについてユーザから高い評価をいただいています。また、下期にはネット接続性を高めた機種や、新形状の機種を発売する計画であり、こうした取り組みによってドコモ向けのシェアを高めたいと考えています。一方、ソフトバンク向けも、もうすぐ出荷となります。この上期には女性をターゲットとした複数の新機種を投入します。市場のニーズに即した対応によって、今後の出荷目標達成を目指しています。

以上